

潜在しているチャンスは無限にある

現実的でユニークな中期R&Dテーマの見つけ方 セミナー オンラインセミナー

開催日：2024年10月30日（水）
13:30～16:30

●トレンド分析から始めると現実的でユニークなテーマが意外に発掘できない

中長期のR&Dテーマを探索する場合、トレンド分析や市場の将来予測から調査分析を始めるケースを多く見かけます。一見、ユニークなテーマが発掘できそうですが、残念ながらほとんどが平凡なテーマとなってしまいます。そのようになってしまう理由は、トレンド分析や将来予測の情報に差別性がなく、従って、分析結果が同じになってしまうからです。

●有望新技術情報から自社に合った技術を選択するも用途開発と競争で苦勞する

いつの時代も、「5～10年後の有望技術」が出てきます。そして、これらの技術の中から自社のドメインに沿った技術をR&Dテーマとして選択するというテーマ探索のやり方も多く見かけます。

技術には、新規二次電池技術のようにアプリケーションに近いものからセルロースナノファイバーのような材料技術まで様々なレイヤーがあります。いずれの技術も話題となっていることが多く、情報の差別性は少なくなります。また、材料レイヤーの技術は、材料特性はユニークなのですが、シーズ発想になり意外と用途開発（アプリケーション開発）に苦勞することが多くなっています。

上記の2つは、R&Dテーマ探索の代表的な進め方と思われませんが、現実感もしくはユニークさに欠けるテーマになる確率が高くなります。自社らしいユニークさと現実性を持ったR&Dテーマを見つけることが望ましいと思うものの、その進め方が分からないという技術者、企画者は多いと思われます。

本セミナーは、自社らしいユニークさと現実性を持った中期R&Dテーマを見つけるための考え方と進め方について解説するものです。

新規事業の結びつく中期R&Dテーマの発掘で行き詰まり間を感じている、また、新たな進め方手法を探している方の一助になることを目指した講座となっています。

講師プロフィール

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長／新規事業開発上級職人 芦澤 誉三

1982年 早稲田大学理工学部卒業。石油開発のエンジニアリング会社を経て、日本能率協会コンサルティングに入社し、約13年間、新規事業開発、及びマーケティング関連のコンサルティングを行なう。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発に携わり、別会社として独立し取締役に就任。現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役／新規事業開発上級職人として、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、研究テーマ開発など、中小企業の新規事業プロデュースの支援を行なっている。

【講義】

1. 中期R&Dテーマを見つけるための3つの仮説

- ・トレンド分析から始めると現実的でユニークなテーマが意外に発掘できない
- ・有望新技術情報から自社に合った技術を選択すると用途開発と競争で苦勞する
- ・自社の過去の事業展開の中に中期R&Dテーマの方向性を考えるヒントがある。

2. R&Dテーマの特性と一般的な評価の傾向と考察

- ・大きな市場で起きる変化を狙ったR&Dテーマ
- ・話題の有望新技術から自社との相性で選んだR&Dテーマ
- ・自ら新しいカテゴリーを生み出す狙いのR&Dテーマ

3. 未来の事業はどのように生まれてきたのか

- ・「新規事業って何」と聞かれたらどう答えるか
- ・新市場が生まれるメカニズム
- ・未来のニーズや不連続のトレンドは予測できるのか
- ・ニーズが変化するのではなく技術がニーズを変化させる
- ・“変化が激しい時代”という言葉は掘り下げる
- ・未来ニーズへの対応が中期テーマの条件とは限らない

4. 新規事業の観点から見た技術の分類

- ・素材、部品メーカーと最終製品メーカーの技術の違い
- ・技術レイヤーによる分類
- ・目的型技術と機能型技術の違い
- ・機能製品技術という捉え方の重要性

5. 現実的でユニークな中期R&Dテーマの見つけ方

- (1) 進め方の全体像
 - ・進め方の全体像と推進ステップ
 - ・最初にトレンド分析や市場調査を行わない理由
- (2) 中期R&Dテーマの方向性を決める
 - ・自社の事業展開分析のやり方
 - ・技術的観点で自社らしさを決める(技術の仮ドメイン)
- (3) 潜在ニーズを深掘りする目的領域を選定する
 - ・ビジネス構造マップのつくり方とポイント
 - ・潜在ニーズ仮説の抽出
 - ・潜在ニーズを深掘りする目的領域を設定する
- (4) 潜在ニーズと掘り起こすアイデアの検討
 - ・潜在ニーズはアイデアがないと掘り起こせない
 - ・商品とR&Dテーマの関係
 - ・新しいカテゴリーを生み出すための目的発想
 - ・顧客価値を体系的に理解する
 - ・ビジネスモデルの分かりやすい体系
- (5) 事業ユニットの設定と事業展開シナリオの立案
 - ・機能製品技術と事業ユニットの関係
 - ・突破口となるアプリケーションと機能製品技術から事業ユニットを設定する
 - ・事業展開シナリオの立案
 - ・事業特性分析と競争障壁を築く戦略立案

【質疑】

◆お申し込み方法

下記のいずれかの方法にてお申し込みください。

- ①下記のお申し込みフォーマットに必要事項を記入し、FAXにてお申し込みいただく。
- ②下記お申込先にあるメールアドレスより、お申し込みいただく。

◆開催日

2024年10月30日(水) 13:30~16:30

◆開催方法

Zoomによるオンライン開催

◆参加費用

30,000円(消費税込み)／人

貴社名			
住所	〒		
ご参加者①	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail
ご参加者②	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail

お申込

株式会社リーディング・イノベーション
 東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル6階
 Tel.03-5953-8950 FAX.03-5953-8862

担当: 高橋
 URL:<http://www.lead-in.com>
 E-mail:takahashi@lead-in.com

お問い合わせ

株式会社リーディング・イノベーション
 Tel.03-5953-8950

担当: 芦澤
 E-mail:ashizawa@lead-in.com